



**University of
Zurich**^{UZH}

**Zurich Open Repository and
Archive**

University of Zurich
University Library
Strickhofstrasse 39
CH-8057 Zurich
www.zora.uzh.ch

Year: 2002

Motivierende Gründe. Neue Beiträge zur Theorie praktischer Vernunft

Halbig, Christoph

DOI: <https://doi.org/10.1524/dzph.2002.50.6.961>

Posted at the Zurich Open Repository and Archive, University of Zurich

ZORA URL: <https://doi.org/10.5167/uzh-99170>

Journal Article

Published Version

Originally published at:

Halbig, Christoph (2002). Motivierende Gründe. Neue Beiträge zur Theorie praktischer Vernunft. Deutsche Zeitschrift für Philosophie, 50(6):961-972.

DOI: <https://doi.org/10.1524/dzph.2002.50.6.961>

LITERATURESSAY

Motivierende Gründe

Neue Beiträge zur Theorie praktischer Vernunft (II)

Von CHRISTOPH HALBIG (Münster)

In der Debatte um die Struktur praktischer Vernunft wird der Instrumentalismus, wie er in seiner klassischen Form von David Hume im *Enquiry Concerning the Principles of Morals* formuliert wurde¹, nach wie vor weithin als Rückfallposition² betrachtet: Ihm zufolge kann die Vernunft uns dazu verhelfen, die Mittel zu ergreifen, die das Erreichen gegebener Ziele ermöglichen. Sie kann aber nicht darüber entscheiden, welche Ziele man sich setzen *soll*; die Ziele sind vielmehr vorgegeben durch die Wünsche einer Person, die ihrerseits keiner rationalen Bewertung zugänglich sind. Trotz der fortdauernden Dominanz eines neo-humaneischen Instrumentalismus, der weit über die Philosophie hinaus auch die methodischen Grundlagen anderer Wissenschaften, etwa der Ökonomie, Soziologie und *rational choice*-Theorie, entscheidend mitbestimmt, wurden in den letzten Jahren eine Reihe von elaborierten Theorien praktischer Vernunft vorgelegt, die bei ganz unterschiedlichen systematischen und philosophiegeschichtlichen Ansatzpunkten in ihrer Kritik am Instrumentalismus übereinkommen. Das Ziel dieses Literaturberichts, der in zwei Teilen in dieser Zeitschrift erscheint, besteht darin, einen kategorialen Rahmen vorzuschlagen, der es erlaubt, die einzelnen Positionen in ihrem Verhältnis zueinander zu verorten, und es so ermöglicht, ihre Stärken und Schwächen genauer zu identifizieren.³

Als leitende Unterscheidung wird dabei die zwischen *motivierenden* und *normativen* Gründen zu Grunde gelegt.⁴ *Normative* Gründe sind die Gründe, die für eine Handlung

1 Vgl. den *locus classicus*: David Hume, *Enquiry Concerning the Principles of Morals*, ed. P.H. Niddich, Oxford 1975, 293 f.

2 So etwa die Diagnose von Elijah Millgram in: Art. „Practical Reasoning“, in: *Dictionary of Philosophy of Mind*, www.artsci.wustl.edu/~philos/MindDict/practicalreasoning.html, ähnlich Scanlon in: WWO, 191 f.

3 Es bleibt freilich zu beachten, dass die von den einzelnen Autoren vorgelegten Theorien praktischer Vernunft im Kontext umfassenderer, durchaus heterogener Projekte ausgearbeitet werden, die hier nicht im Ganzen thematisiert werden können: Audis Theorie praktischer Vernunft etwa bildet einen Teilbereich einer umfassenden Rationalitätstheorie, die theoretische und praktische Vernunft in ihrem systematischen Zusammenhang zu explizieren versucht; bei Scanlon bildet die entsprechende Theorie das Prolegomenon für eine Ethikbegründung (vgl. WWO, part II); dasselbe gilt ebenfalls für Audi (vgl. AR, chap. 6); Velleman Überlegungen setzen eine umfassende Neubestimmung der Handlungstheorie voraus (vgl. einführend PPR, Introduction).

4 Ich folge hier der Terminologie von Jonathan Dancy (vgl. PR, chap. 1.1); Raz spricht von erklärenden statt motivierenden Gründen, hat aber dieselbe Unterscheidung im Blick (vgl. ER, 23, Fn. 5). Mit

sprechen⁵, *motivierende* Gründe dagegen die, die eine Person tatsächlich zu einer bestimmten Handlung veranlassen. Normative Gründe sind *ipso facto* gute Gründe; dasselbe gilt aber nicht für motivierende Gründe. Wenn ich überzeugt bin, dass meine Berufswahl am besten durch ein Horoskop entschieden werden sollte, bildet diese Überzeugung möglicherweise einen motivierenden Grund dafür, mir ein solches Horoskop stellen zu lassen; dennoch gibt es keine guten, normativen Gründe, die für eine solche Handlung sprechen würden. Motivierende und normative Gründe bilden jedoch keine unterschiedlichen *Arten* von Gründen. Rationales Handeln wird gerade dadurch gekennzeichnet, dass beide konvergieren: Die guten Gründe, die für eine Handlung sprechen, werden in diesem Fall auch motivational wirksam. Ich handle *aus* den Gründen, die *für* ein solches Handeln sprechen. Aus der *Beobachterperspektive* kann gegebenenfalls konstatiert werden, dass die Gründe, die jemanden zum Handeln veranlasst haben, keine guten Gründe waren. Aus der *Binnenperspektive* des handelnden Subjekts lässt sich eine solche Scheidung jedoch nicht vornehmen – würde er selbst einsehen, dass die Gründe, die für eine bestimmte Handlung zu sprechen scheinen, keine guten Gründe sind, würden sie ihn auch nicht zu dieser Handlung motivieren.

Ein entscheidendes Argument für den Instrumentalismus geht gerade von der Beobachtung aus, dass Wünsche offensichtlich *sowohl* motivationale *als auch* normative Gründe zu fundieren vermögen: Mein Wunsch, den Prado zu besuchen, bildet gleichzeitig einen normativen Grund, dies zu tun, und wird gleichzeitig motivational wirksam, etwa indem er mich veranlasst, ein Ticket nach Madrid zu kaufen. Wünsche legen sich damit, so folgert der Instrumentalist, als Ausgangspunkt für eine einheitliche Theorie praktischer Rationalität⁶ nahe. Jede adäquate Theorie praktischer Vernunft muss indes eine Rekonstruktion

Dancy (PR, 5f.) erscheint es mir sinnvoll, die Kategorie erklärender Gründe als weiter als die motivierender Gründe zu betrachten. Fragt man nach der Erklärung dafür, warum sich jemand unmöglich aufführt, kann die Antwort auf einen nur kausal wirksamen Faktor (zum Beispiel eine psychische Störung) verweisen, der selbst aber keinen motivierenden Grund bildet, in dessen Licht die Person entsprechend handelt. Außerdem sind normative Gründe natürlich selbst in einem doppelten Sinn erklärend – sie erklären zum einen, warum es *richtig* ist, entsprechend zu handeln, und sie erklären auch die Handlung selbst, sofern normativer und motivierender Grund zusammenfallen.

- 5 Innerhalb der normativen Gründe kann weiter zwischen Personen-relativen und Personen-neutralen Gründen unterschieden werden (vgl. AR, 119): Die normative Kraft Ersterer ist abhängig von der spezifischen Situation bestimmter Personen, Letztere bestehen unabhängig davon für jede Person. Lustvolle ästhetische Erfahrungen zu suchen bildet *ceteris paribus* einen guten Grund für jede Person, sie in der Betrachtung von spanischen Barockmalern zu suchen bildet einen solchen Grund nur für bestimmte Personen mit spezifischem Geschmack, Interessen, Hintergrundwissen usf.
- 6 Mit Warren Quinn verstehe ich praktische Rationalität als die spezifische Tugend, die der praktischen Vernunft als der Fähigkeit, herauszufinden, was zu tun ist, zugeordnet ist. Im Gegensatz zu Quinn werde ich im Folgenden praktisches Überlegen indes nicht mit bloß instrumentellem Überlegen im Gegensatz zum *ethical thought* identifizieren, sondern als Titel für die generische Aktivität der praktischen Vernunft als Fähigkeit bzw. Vermögen insgesamt verstehen (praktischem Überlegen in diesem Sinn entspricht bei Quinn der Begriff *practical thought*). Das praktische Überlegen gilt es dann weiter zu differenzieren, etwa in instrumentelle Klugheitsüberlegungen, moralische Überlegungen usf. Ich sehe keine guten Gründe, warum, wie Quinn offenbar annimmt, instrumentelle und moralische Überlegungen das Feld praktischen Überlegens erschöpfen. Auch ästhetische Überlegungen können dem Bereich praktischer Vernunft angehören. Vgl. ders., *Morality and Action*, Cambridge 1993, 210; 234 Fn. 15.

der Kategorien motivierender und normativer Gründe vorlegen, die gleichzeitig erklärt, warum gute Gründe uns zum Handeln veranlassen können. Gerade die Abkehr vom instrumentalistischen Paradigma, die etwa bei Scanlon in der These mündet, dass Wünsche im Humeschen Sinne *keine* rechtfertigende und erklärende Rolle spielen (WWO, 18), führt hier zu einem erheblichen Erklärungsbedarf, der die Theoriestruktur der zu untersuchenden Positionen entscheidend mitbestimmt. Obwohl im Folgenden aus expositorischen Gründen normative und motivierende Gründe getrennt voneinander behandelt werden, wird die Frage nach ihrem Zusammenhang methodisch stets präsent bleiben müssen.

Der hier vorgelegte erste Teil des Berichts gibt anhand der grundlegenden Differenzierung zwischen psychologistischen (II) und anti-psychologistischen (III) Theorien einen Überblick über die Debatte um motivierende Gründe: Während der Psychologist die Auffassung vertritt, dass es sich bei motivierenden Gründen um psychologische Zustände von Personen handelt, bestreitet der Antipsychologist dies. Psychologistische Theorien wiederum lassen sich anhand der Frage klassifizieren, welche Rolle sie jeweils Wünschen bzw. Überzeugungen bei der Konstituierung motivierender Gründe zuweisen. Die klassische humanistische Motivationstheorie etwa nimmt an, dass (i) ein motivierender Grund aus einem Wunsch und einer Überzeugung besteht und (ii) beide in einem asymmetrischen Verhältnis zu Gunsten des Wunsches stehen. Der Diskussionsverlauf der letzten drei Jahrzehnte lässt sich nun idealtypisch als Prozess der stufenweisen Abwendung von diesem humanistischen Paradigma rekonstruieren (II.1)⁷: Die zuerst von Nagel formulierte Theorie motivierter Wünsche hält zwar an der Auffassung fest, dass motivierende Gründe aus Wünschen und Überzeugungen bestehen, gibt aber die Allgemeingültigkeit der Asymmetrie-These auf. Die Metakritik Dancys an einer solchen Theorie motivierter Wünsche führt dann ihrerseits zur Ausarbeitung eines ‚reinen Kognitivismus‘ (II.2), dem zufolge motivierende Gründe *allein* aus Überzeugungen bestehen. Überlegungen, die von der Frage ausgehen, wie es gute Gründe *selbst* sein können, die uns zum Handeln motivieren, führen schließlich dazu, dass der allen bisher genannten Theorien gemeinsame psychologistische Ansatz insgesamt zu Gunsten einer antipsychologistischen Motivationstheorie aufgegeben wird (III). Damit ist bereits auf das Thema des zweiten Teils dieses Berichts, die Theorie normativer Gründe, übergeleitet.

I. Psychologismus und Antipsychologismus

Im Bereich der Theorie motivierender Gründe muss zunächst zwischen psychologistischen und anti-psychologistischen Ansätzen unterschieden werden (vgl. PR, 14 f.). Psychologistische Theorien zeichnen sich durch die Annahme aus, dass ausschließlich psychologische Zustände von Personen motivierende Gründe sein können. Klassische Kandidaten für sol-

⁷ Hierbei handelt es sich um eine aus hermeneutischen und expositorischen Gründen gewählte Hypothese, die nicht die Behauptung impliziert, dass dieser Prozess durch eine interne, in der Sache selbst begründete Dynamik vorangetrieben wird. Ob eine Abkehr von der humanistischen Motivationstheorie überhaupt notwendig ist bzw. wie weit diese gehen muss, bleibt Gegenstand der Diskussion, die freilich entscheidend durch die im Folgenden dargestellten Problemstellungen strukturiert wird.

che Zustände sind Wünsche (zum Beispiel der Wunsch, jemandem zu helfen) und Überzeugungen (zum Beispiel die Überzeugung, verpflichtet zu sein, jemandem zu helfen). Der Anti-Psychologist stellt diese Grundannahme, die innerhalb der modernen Metaethik zu meist unthematisch als zutreffend vorausgesetzt wurde, infrage. Er kann sich auf unsere alltägliche Praxis berufen, etwa die Frage nach dem Grund, warum wir jemandem zur Hilfe gekommen sind, schlicht mit dem Verweis darauf zu beantworten, dass diese Person in Not war. Dass sie in Not ist, bildet einen Sachverhalt in der Wirklichkeit, keinen psychologischen Zustand unsererseits. Der Psychologist muss mithin den Nachweis führen, dass die fragliche Begründung entgegen dem Anschein elliptisch ist; so könnte er etwa argumentieren, dass der eigentliche motivierende Grund für meine Hilfe nicht in dem Sachverhalt, sondern in meiner *Überzeugung* von dem Bestehen dieses Sachverhalts zu suchen sei.

II. Psychologistische Theorien motivierender Gründe

Innerhalb psychologistischer Theorien motivierender Gründe ergeben sich unterschiedliche Theorieoptionen aus der Rolle, die jeweils Wünschen bzw. Überzeugungen bei der Konstituierung solcher Gründe zugewiesen wird. Die humane Motivationstheorie etwa zeichnet sich durch die folgenden beiden Annahmen aus:

- (i) Ein motivierender Grund, p zu tun, setzt sich zusammen aus (a) dem Wunsch nach x und (b) der Überzeugung, dass p zu tun ein taugliches Mittel ist, um x zu erreichen.
- (ii) Zwischen den zwei notwendigen Komponenten Wunsch und Überzeugung besteht eine Asymmetrie zu Gunsten des Wunsches.

Während die in (ii) genannte Asymmetrie von Hume selbst als Unterschied zwischen der aktiven, kausal bewegenden Kraft des Wunsches und der lediglich kanalisierenden Funktion der Überzeugung expliziert wird, operieren Neo-Humeaner⁸ zumeist mit der Unterscheidung zweier unterschiedlicher Richtungen des Passens⁹: Während sich Überzeugungen nach der Welt richten müssen, zielen Wünsche umgekehrt darauf ab, die Welt im Sinne ihres Inhalts zu verändern. Diese für Wünsche konstitutive Ausrichtung auf eine aktive Veränderung gegenüber der Wahrheitsverpflichtung von Überzeugungen macht ihnen zu Folge verständlich, warum bei der Konstituierung motivierender Gründe dem Wunsch eine Führungsrolle zukommt.

1. Humane Theorien motivierender Gründe in der Kritik

Sowohl die These, dass Wünsche und Überzeugungen jeweils notwendige Bestandteile eines motivierenden Grundes bilden, als auch die Asymmetrie-These sind indes umstritten.

8 Eine elaborierte neo-humane Position vertritt in der gegenwärtigen metaethischen Debatte etwa Michael Smith, vgl. ders., *The Humean Theory of Motivation*, in: *Mind*, 96, 36–61; ders., *The Moral Problem*, Oxford 1994.

9 Der Sache nach geht die Differenzierung zweier verschiedener Richtungen des Passens zur Abgrenzung von Überzeugungen und Wünschen auf Elizabeth Anscombes klassische Studie *Intention* (Ithaca 1963, 56 f.) zurück. Eine systematische Explikation von Anscombes Argument bietet in kritischer Absicht Mark Platts in: ders., *Ways of Meaning*, Oxford 1979, 256 f.

ten: Thomas Nagel etwa hat bereits in *The Possibility of Altruism*¹⁰ mithilfe der Unterscheidung von motivierenden und motivierten Wünschen die humane Asymmetrie-These angegriffen: Auch wenn Wünsche notwendige Bestandteile motivierender Gründe sind, werden nach Nagel in vielen Fällen Wünsche erst *auf Grund* einer Überzeugung gebildet, dass zum Beispiel eine entsprechende Handlung unbedingt geboten ist. Solche *motivierten Wünsche* stehen zwar zu der sie evozierenden Überzeugung erneut in einem asymmetrischen Verhältnis. Die Asymmetrie verläuft nun aber in der umgekehrten Richtung als im humanistischen Modell: Der Überzeugung kommt hier gegenüber dem motivierten Wunsch, den sie kausal hervorbringt, das Primat zu.

Jonathan Dancy benennt indes zwei Schwierigkeiten von Nagels Theorie motivierter Wünsche, die nahe legen, dass Nagel selbst in seiner Kritik noch in entscheidenden Aspekten der humanistischen Position verhaftet bleibt.

Erstens erweist sich Nagels Motivationstheorie als *hybrid*¹¹: Manche Überzeugungen können ihr zufolge nur dann motivational wirksam werden, wenn ein von ihnen unabhängiger Wunsch zu ihnen hinzutritt; andere Überzeugungen jedoch können diesen Wunsch selbst kausal hervorbringen. Ungeklärt bleibt aber, warum dies jeweils so ist. Der Versuch etwa, bestimmte Überzeugungsarten zu identifizieren, die entsprechende Wünsche in solcher Weise erzeugen können, während andere dies nicht vermögen, erscheint als aussichtslos. Ein und dieselbe Überzeugung gleich welcher Art kann offenbar in unterschiedlichen Kontexten motivierte Wünsche erzeugen, in anderen nicht. So meint etwa John McDowell, der sich in dieser Hinsicht Nagels Theorie anschließt, dass dieselbe moralische Überzeugung bei einem Tugendhaften ausreicht, um den Wunsch nach einer entsprechenden Handlung hervorzubringen, bei einem nur Selbstbeherrschten im aristotelischen Sinne jedoch nicht; er bleibt auf seine bereits vorhandenen Wünsche angewiesen, wenn die moralische Überzeugung ihn zum Handeln motivieren soll.¹² Anstatt die explanatorischen Defizite einer solchen hybriden Theorie zu akzeptieren, erscheint es als aussichtsreicher, anzunehmen, dass Überzeugungen nicht nur in manchen Fällen, sondern *immer* hinreichend für die Handlungsmotivation sind, ohne dass sie auf von ihnen unabhängige Wünsche angewiesen wären.

Zweitens, so Dancy, wendet sich Nagel mit seiner Theorie motivierter Wünsche *malgré lui* nur gegen eine bestimmte Variante des Humeanismus, nicht aber gegen den Kern dieser Position. Dieser Kern beinhaltet, dass in dem von Überzeugung und Wunsch gebildeten motivierenden Zustand Letzterer eine „Humean dominance“ (vgl. PR, 84) über Ersteren ausübt, insofern er, wie oben beschrieben, angibt, wie die Wirklichkeit, wie sie durch die Überzeugung wiedergegeben wird, durch eine Handlung umgestaltet werden soll. Dem Wunsch kommt hier gegenüber der Überzeugung innerhalb des motivierenden Zustandes aus *ontologischen* Gründen, nämlich den für beide jeweils konstitutiven Richtungen des

10 Princeton 1970, vgl. 29 f.

11 Diese Kritik wurde von Dancy bereits in *Moral Reasons* (Oxford 1993, chap. 2.1) detailliert ausgearbeitet und wird von ihm erneut aufgenommen in: PR, 81.

12 Vgl. John McDowell, *Virtue and Reason*, *Monist*, 62 (1979), § 3. Vgl. zu McDowells Übertragung von Nagels – für den Bereich von Klugheitserwägungen – entwickelter Theorie motivierter Wünsche auf die Ethik: *Are moral requirements hypothetical imperatives?*, in: *Proceedings of the Aristotelian Society*, supp. 52 (1978), 15 f.

Passens, eine dominierende Rolle zu, die durch die Frage nicht berührt wird, welche *kausale* Abhängigkeit zwischen beiden besteht. Die „causal dominance“ (ebd.) kann bei der Überzeugung liegen, während die „Humean dominance“ dem Wunsch vorbehalten bleibt. Nagel¹³ bricht erst dann mit der Humeschen Motivationstheorie, wenn er bezweifelt, dass Wünsche überhaupt einen eigenständigen Bestandteil unserer motivierenden Zustände bilden (und erwägt, sie als bloße Reflexe unserer Zuschreibungspraxis zu betrachten). Diese weitergehende Vermutung folgt aber nicht notwendig aus der Theorie motivierter Gründe. Auch motivierte Wünsche könnten (i) ontologisch eigenständige, (ii) notwendige und (iii) im beschriebenen Sinne dominierende Bestandteile eines motivierenden Zustandes sein.

Wenn sich jedoch die Nagelsche Kritik an der humeanischen Motivationstheorie als unzulänglich erweist, insofern sie nicht nur auf ein hybride, sondern auch auf eine instabile Position führt, die ihrem eigenen Gegner noch zu stark verhaftet bleibt, legt sich ein reiner Kognitivismus als in sich geschlossene, nicht-hybride Alternative nahe.

2. Reiner Kognitivismus

Der ‚reine Kognitivismus‘ betrachtet Überzeugungen als *einzig* Bestandteile des motivierenden Zustandes. Eine elaborierte Variante dieser Position hat Jonathan Dancy erstmals in *Moral Reasons*¹⁴ vorgelegt. Für ihn setzt sich ein motivierender Zustand aus einem Überzeugungspaar zusammen: Die erste Überzeugung hat die Welt, so wie sie ist, zum Gegenstand, die zweite die Welt, wie sie nach erfolgreichem Abschluss der Handlung aussehen wird.¹⁵ Obwohl dieses Paar für die Handlungsmotivation hinreichend ist, betrachtet Dancy Wünsche nicht, wie dies Nagel erwägt, als bloße Zuschreibungsprodukte, sondern identifiziert sie mit dem Zustand, *motiviert zu sein*: Wenn jemand sich durch ein solches Überzeugungspaar zum Handeln motivieren lässt, befindet er sich *ipso facto* in einem Zustand, dem gemäß die Wirklichkeit umgeformt werden soll. Da eine solche Richtung des Passens für Wünsche konstitutiv ist, kann daher davon gesprochen werden, dass er so handeln *will*, ohne dass dies aber etwa eine positive Neigung zu dieser Handlung implizieren würde. Handlungsmotivation impliziert also in diesem Modell das *Vorhandensein* eines Wunsches, ohne dass diesem aber eine *motivierende* Rolle zukäme.

Insofern dem reinen Kognitivismus zufolge ausschließlich Überzeugungen Bestandteile des motivierenden Zustandes bilden, stellt er – anders als Nagels Theorie motivierter Wünsche – eine mit dessen Grundannahmen inkompatible *Gegenposition* zur humeanischen Motivationstheorie dar. Insofern er Wünsche zwar als Implikat der Handlungsmotivation, aber *nie* als notwendige Bestandteile des motivierenden Zustandes selbst betrachtet, vermeidet er die Schwierigkeiten einer hybriden Theorie.

Auch Joseph Raz vertritt insofern eine Variante des reinen Kognitivismus, als er Überzeugungen allein als *hinreichend* für die Konstituierung von motivierenden Gründen betrachtet. Dass ich etwa zu der Überzeugung gekommen bin, dass *all things considered* zwingende moralische Gründe für eine Handlung sprechen, auch wenn ich keinerlei Neigung

13 Vgl. Thomas Nagel, *The Possibility of Altruism*, Princeton 1970, 29; vgl. dazu PR, 93 f.

14 Oxford 1993, chap. 1–3.

15 Vgl. ebd., 13 f.

zu ihr verspüre, genügt nach Raz, um zu erklären, warum ich zu dieser Handlung motiviert werde; es braucht kein zusätzlicher Wunsch, etwa ein solcher zweiter Ordnung, der die Orientierung an moralischen Normen zum Inhalt hätte, postuliert zu werden. Aber stellt sich hier nicht das von Dancy bei Nagel diagnostizierte Problem auch für den reinen Kognitivismus in veränderter Form erneut – nämlich darüber Auskunft zu geben, warum bestimmte Überzeugungen überhaupt eine solche motivierende Kraft entwickeln, während andere (etwa mein Wissen über die Zahl meiner Urgroßeltern) dies nicht tun? Offenkundig sind es doch nur *bestimmte* Arten von Überzeugungen, denen motivierende Kraft zukommt. Gegenüber Theorien, die motivierende Gründe in Wünschen fundieren, scheint der reine Kognitivismus mithin die zusätzliche Beweislast zu tragen, Kriterien anzugeben, die einsichtig machen, warum manche Arten von Überzeugungen in dieser Weise motivierend wirksam werden können und andere nicht. Eine Beweislast in der beschriebenen Form zu übernehmen, hält Joseph Raz indes für einen Fehler, der zu einer Verzeichnung der gesamten Problemkonstellation führt (vgl. AR, 112 f.): Nicht die Tatsache nämlich, dass eine Überzeugung zu einer besonderen *Art* von Überzeugungen (etwa normativer) gehört, sondern die Tatsache, dass sie einen normativen Aspekt der Wirklichkeit zum *Inhalt* hat, erklärt ihre motivationale Wirksamkeit.¹⁶ Rationale Wesen zeichnen sich für Raz gerade dadurch aus, dass sie sich in ihrem Handeln an solchen normativen Aspekten der Wirklichkeit zu orientieren vermögen. Der Verweis auf einen entsprechenden Aspekt (zum Beispiel ‚er braucht meine Hilfe‘) reicht aus, um unser Handeln uns selbst und anderen gegenüber einsichtig zu machen. Der Wert (oder in diesem Fall: der Unwert seiner misslichen Lage) erfordert bestimmte Reaktionen; meine Überzeugung, dass dieser Unwert realisiert ist und mithin ein guter Grund für mich besteht, entsprechend zu reagieren, motiviert mich als rationales Wesen zu eben dieser Reaktion.

Aber zeigt nicht der Umstand, dass wir häufig gerade *nicht* gemäß guter Gründe handeln, dass eine solche Erklärung unzureichend bleiben muss? Dies zu unterstellen, wäre für Raz indes ein *non-sequitur*. Fälle etwa von akkratischem Handeln zeigen nur, dass wir nicht immer in der Lage sind, rational zu handeln. Hier muss jeweils erklärt werden, warum unsere Fähigkeit zur Rationalität [*capacity-rationality*, AR, 113] *nicht* zur Ausübung kommt; wenn sie aber zur Ausübung kommt, ist der Verweis darauf, dass die fragliche Handlung eben vernünftig war, eine ausreichende Erklärung, warum wir so gehandelt haben. Rationalität bildet für Raz eine bestimmte Art von Fähigkeit, die in der Mitte zwischen so genannten *two-way capacities* einerseits, dispositionalen Fähigkeiten andererseits steht: Bei Ersteren handelt es sich um Fähigkeiten, deren Ausübung unserem Willen unterliegt – wir entscheiden uns dafür oder dagegen, Klavier zu spielen usw. –, Letztere hingegen werden

16 Raz scheint sich hier einer anti-psychologistischen Position anzunähern, die evaluative Sachverhalte sowohl als normative wie auch als *motivierende* Gründe betrachtet. Seine Diskussion des Problems *falscher* Überzeugungen zeigt jedoch, dass er in der hier zu Grunde gelegten Terminologie einen psychologistischen Kognitivismus vertritt (vgl. ER, 25 f.): Auch wenn nie die Überzeugungen selbst, sondern die evaluativen Sachverhalte, auf die sie sich beziehen, unsere *normativen* Gründe konstituierten, liege bei der Handlungserklärung der „focus“ (ebd., 25) auf den Überzeugungen einer Person, die zutreffen können oder eben nicht. Dies legt zumindest nahe, dass Raz auch in Fällen *zutreffender* Überzeugungen die *Überzeugung* selbst und nicht ihren Inhalt als motivierenden Grund betrachtet.

von ihm unabhängig und ohne seine Kontrollmöglichkeiten in den entsprechenden Situationen ausgeübt (zum Beispiel die Bildung einer Gänsehaut bei Kontakt mit Wasser einer bestimmten Temperatur). Praktische Rationalität entspricht nun, so Raz (vgl. AR, 115), darin dispositionalen Fähigkeiten, dass ihre Ausübung unter den geeigneten Umständen automatisch erfolge und keiner Erklärung durch externe Faktoren bedürfe (Rationalität bildet eben nicht den Gegenstand einer Entscheidung oder eines Wunsches); sie nähert sich aber insofern einer *two-way capacity* an, dass diese Ausübung an geeignete Umstände (zum Beispiel solche psychologischer Art, etwa die Abwesenheit pathologischer Störungen, Überanstrengung usf.) gebunden bleibe (zu denen aber außer in pathologischen Fällen eine Willensentscheidung dazu, rational zu sein, *nicht* gehört).

Anders als im Bereich der theoretischen Vernunft, wo die Überzeugung, dass für x zwingende Gründe sprechen, unmittelbar impliziert, x zu glauben, führt jedoch die Überzeugung, dass es vernünftig wäre, p zu tun, nicht notwendig dazu, dass wir p auch tun. Diese Asymmetrie erfordert für Raz eine Differenzierung zwischen *capacity-rationality* und *capacity to act* (vgl. AR, 117): Bei Letzterer nämlich handele es sich in der Tat um eine *two-way capacity*, die einen Willensakt erfordert, nämlich die Bildung der Handlungsabsicht. Intentionales Handeln ist insofern willentliches Handeln. Hier könnte der Eindruck entstehen, als habe Raz mit dieser Differenzierung den reinen Kognitivismus unter der Hand aufgegeben oder doch zumindest relativiert. Dies hieße jedoch, den Charakter einer Willensentscheidung zu verkennen – etwas in dem für intentionales Handeln konstitutiven Sinn zu wollen, impliziert gerade, davon überzeugt zu sein, dass gute Gründe dafür sprechen. Natürlich kann es gleichermaßen gute Gründe für verschiedene Handlungsoptionen geben¹⁷, tragische Konflikte zwingender Handlungsgründe für inkompatible Handlungen von großer Bedeutung bleiben möglich. Der Wille bildet für Raz die Instanz, in der wir uns zu den von uns erkannten Handlungsgründen verhalten, nicht die Instanz, die zusätzliche Handlungsgründe generiert. Die Erklärung, dass uns die Überzeugung zur Handlung p motiviert habe, dass gute Gründe für p bestehen, ist also in keiner Weise elliptisch – denn die Bildung der Handlungsabsicht als Akt des Willens orientiert sich ihrerseits an eben diesen guten Gründen.

Auch Thomas Scanlon vertritt die These, dass *allein* die Überzeugung, dass hinreichende Gründe für p bestehen, ausreicht, um zu p zu motivieren (vgl. WWO, 33 f.). Eine solche Position ist ihm zufolge mit der Beobachtung vereinbar, dass die motivierende Kraft von Gründen je nach Umständen schwanken kann; meine Überzeugung, dass ich gute Gründe dafür habe, jemandem etwas zu verschweigen, kann je nach den Umständen meiner Beziehung zu dieser Person unterschiedlich starke motivierende Kraft entfalten. Dennoch sind auch in solchen Fällen nach Scanlon die entsprechenden Überzeugungen die *einzigsten* motivational wirksamen Faktoren. Im Unterschied etwa zu Dancy bestreitet Scanlon indes nicht nur, dass Wünsche notwendige Elemente motivierender Gründe sind, sondern leugnet insgesamt ihre Existenz als einer eigenständigen Art mentaler Zustände

17 Zum Problem optionaler Gründe vgl. AR, chap. 5.2.

18 Dancy konzidiert im Rahmen seines reinen Kognitivismus ja zumindest, dass es sich bei einem Wunsch um den Zustand handelt, zu einem bestimmten Handeln *motiviert zu sein*, der freilich selbst keinen Bestandteil des *motivierenden* Grundes bildet (vgl. in diesem Aufsatz II.2.).

(vgl. WWO, chap. 1.8)¹⁸: Nicht nur sind Wünsche nicht für unsere Gründe konstitutiv, sondern umgekehrt bilden Wünsche, recht verstanden, eine bestimmte *Spezies* von Gründen. Wünsche bezeichnen nach Scanlon eine Weise, in der sich eine bestimmte Erwägung hartnäckig als guter Grund aufdrängt. Mein Wunsch, den Prado zu besuchen, ist in Scanlons *directed-attention sense* (vgl. WWO, 39) identisch mit der Tatsache, dass mir ein solcher Besuch wieder und wieder in einem guten Licht erscheint, eben als wohl begründet – vielleicht selbst dann, wenn ich genau weiß, dass ich alles in allem Grund dazu habe, auf den Besuch zu verzichten. Der ‚nagende‘ Charakter von Wünschen lässt sich damit explizieren, ohne auf einen Faktor außerhalb des Bereichs der Gründe zurückgreifen zu müssen. Handlungsmotivation kann nach Scanlon ganz ohne Wünsche in dem von ihm explizierten Sinne auskommen (etwa wenn ich auf Grund der Einsicht, dass ich zwingende Gründe habe, meine Pflicht zu tun, ‚in den sauren Apfel beiße‘), selbst wenn Wünsche aber im Prozess der Motivation involviert sind, ist es allein die Anmutung eines Grundes, die motivational wirksam wird.

III. Anti-Psychologistische Theorien motivierender Gründe

Der Anti-Psychologist behauptet, dass es sich bei den Gründen, die uns zum Handeln motivieren, nicht um *psychologische Zustände* des Subjekts, seien dies nun Wünsche oder Überzeugungen, sondern um *Sachverhalte* handelt. Die Wirklichkeit selber, nicht unsere Überzeugungen über sie oder unsere Wünsche, sie umzugestalten, ist es, die motivational wirksam wird.

Während er noch in seinem Buch *Moral Reasons* (1993) für eine Variante des motivationalstheoretischen Psychologismus, nämlich den reinen Kognitivismus plädiert hatte¹⁹, hat Jonathan Dancy jüngst unter dem programmatischen Titel *Practical Reality* (2000) eine elaborierte Konzeption einer solchen anti-psychologistischen Motivationstheorie vorgelegt.²⁰ Veranlasst wurde dieser grundlegende Wandel in Dancys Position durch Überlegungen zum Verhältnis von normativen und motivierenden Gründen, das Dancy durch zwei *constraints* charakterisiert findet: Der *explanatory constraint* verlangt, dass es sich bei normativen Gründen um eine Art von Entitäten handeln muss, die in der Lage sind, zur Handlungsmotivation beizutragen – es muss möglich sein, dass gute Gründe Bestandteile der Erklärung unseres Handelns bilden. Der *normative constraint* verlangt in umgekehrter Richtung, dass es sich bei motivierenden Gründen um eine Art von Entitäten handeln muss, die es ermöglicht, dass ein und derselbe Grund sowohl motivierend als auch normativ sein kann – es muss möglich sein, dass die Gründe, aus denen wir handeln, eben die guten Gründe sind, die für eine Handlung sprechen (vgl. PR, 103).

Der Psychologismus scheint nun problemlos zumindest dem *explanatory constraint* Rechnung tragen zu können: Dass etwas ein guter Grund ist, erklärt, warum ich zu der Überzeugung komme, dass es richtig ist, in einer bestimmten Weise zu handeln; diese Überzeugung wiederum erklärt, warum ich zu der entsprechenden Handlung motiviert werde. Auf Grund der Transitivität der Erklärung bildet der normative Grund in der durch den *con-*

¹⁹ Vgl. oben II.2.

²⁰ Vgl. ebd., chap. 5 und 6.

straint verlangten Weise einen Bestandteil der Handlungserklärung.²¹ Der *normative constraint* hingegen muss, so Dancy (vgl. PR, 103–108), den Psychologismus aus strukturellen Gründen überfordern: Ontologisch betrachtet handelt es sich ihm zufolge bei motivierenden Gründen eben um *psychologische* Zustände. Fragt man sich jedoch nach dem ontologischen Status von guten Gründen, wird klar, dass Sachverhalte, nicht psychologische Zustände normative Gründe konstituieren. Der Sachverhalt, dass die Bilder von Velázquez eine außerordentliche ästhetische Qualität besitzen, bildet den Grund dafür, sie zu betrachten – nicht etwa meine Überzeugung, dass dies so ist. Innerhalb des psychologischen Modells kann mithin nicht ein und derselbe Grund zugleich normativ und motivierend sein – um normativ sein zu können, darf es sich nicht um einen psychologischen Zustand handeln, um motivieren zu können, darf es sich nicht um einen Sachverhalt handeln. Da es dem Psychologismus nicht gelingt, einsichtig zu machen, wie wir *aus* den Gründen, die *für* eine Handlung sprechen, tatsächlich auch handeln können, verfehlt er die zentrale Aufgabe einer Theorie praktischer Gründe.

Als Konsequenz aus dem Scheitern des Psychologismus optiert Dancy dafür, das beschriebene dreiteilige Modell des Psychologismus durch ein zweiteiliges zu ersetzen: Der Sachverhalt, von dem wir überzeugt sind, bildet nicht nur den normativen Grund, der dann zu der Bildung einer entsprechenden Überzeugung führt, die ihrerseits den motivierenden Grund für unser Handeln bildet, sondern ist *selbst* zugleich dieser motivierende Grund (vgl. PR, 103). Zumindest im Fall irriger Überzeugungen scheint dieses Modell jedoch an seine Grenzen zu stoßen: Hier besteht ja gar kein solcher Sachverhalt, der beide Rollen erfüllen könnte – es gibt eben keinen guten Grund, und als motivierender Grund scheint nur der Umstand infrage zu kommen, dass ich eben geglaubt habe, dass ein solcher Grund bestünde. Wenn die Tatsache, dass ich von etwas überzeugt bin, in Fällen von Irrtum meinen motivierenden Grund bildet, dann, so könnte man folgern, muss sie dies ja wohl auch in Fällen zutreffender Überzeugungen tun.²² Hier ist *erstens* zu konstatieren, dass es sich bei der hier unterstellten Theorie gar nicht um eine Variante des Psychologismus handelt – der vorgeschlagene Kandidat für die Rolle des motivierenden Grundes, nämlich „dass ich meine, dass p“, ist selbst *kein* psychologischer Zustand, sondern eine Tatsache (vgl. PR, 122), deren kausale Rolle sich von der mentaler Ereignisse erheblich unterscheidet. *Zweitens* aber zeigt Dancy (vgl. PR, 124–126), dass es sich bei Fällen, wo die Tatsache, dass ich p glaube, *tatsächlich* meinen Grund für p bildet, nicht um die Regel, sondern um ihrerseits problematische Ausnahmefälle handelt: Wenn ich etwa Flugangst habe, bildet die Tatsache, dass ich den geplanten Flug nach Madrid für gefährlich halte, wirklich einen Grund, mit der Bahn zu fahren, weil meine entsprechende Überzeugung unabhängig von ihrem Wahrheitsgehalt beim Besteigen des Flugzeugs Panikattacken auslösen wird. Dass hier nicht der Inhalt meiner Überzeugung, sondern die bloße Tatsache, dass ich sie habe, einen Grund für mein Handeln bildet, macht den beschriebenen Fall gerade zu einem *Sonderfall*. Nach der

21 Bei näherer Prüfung zeigt sich aber, dass bereits der *explanatory constraint* den Psychologismus vor erhebliche Schwierigkeiten stellt (vgl. PR, chap. 5.3). In keinem Fall gelingt es ihm jedoch, wie Dancy nachzuweisen versucht, beiden *constraints* zugleich zu entsprechen.

22 Vgl. für dieses Argument PR, 121 im Anschluss an Bernard Williams, *Internal and External Reasons*, in: R. Harrison (ed.), *Rational Action*, Cambridge 1980, 17–28, ND in: Bernard Williams, *Moral Luck*, Cambridge 1981, 101–113, 102.

vorgeschlagenen Theorie jedoch müsste es sich hier genau umgekehrt um ein Beispiel für den *Normalfall* handeln.

Damit ist das Problem des Irrtums indes noch nicht gelöst. Dancy nähert sich ihm durch die Frage an, ob es sich bei Erklärungen durch Gründe um einen Fall von „factive explanation“ (vgl. PR, 131 ff.) handelt. In diesem Fall würde sich, wer eine Handlung durch einen Grund, der für sie zu sprechen scheint, erklärt, darauf verpflichten, dass es sich auch tatsächlich um einen guten Grund handelt. In der alltäglichen Praxis sind wir indes problemlos in der Lage, das Handeln einer bestimmten Person durch Gründe zu erklären, die wir keineswegs als gute Gründe betrachten (zum Beispiel „p tat dies, um sich damit einen Gefallen zu tun!“ [wie dumm von ihm]). Wenn es sich bei Erklärungen durch Gründe also um Fälle von „factive explanations“ handelt, sind wir gezwungen, solche Erklärungen für elliptisch zu halten und ein *Explanans* anzugeben, das die Handlung sowohl erklärt, wenn die handelnde Person tatsächlich den guten Grund hat, den sie zu haben meint, als auch – wie in diesem Fall – dann, wenn sie sich täuscht. Der nahe liegende Kandidat für ein solches *Explanans* ist eben die Tatsache, dass sie *meint*, einen solchen Grund zu haben. Dies anzunehmen hieße jedoch, den Anti-Psychologismus zu Gunsten seiner psychologistischen Gegenposition aufzugeben. Wird hingegen die Möglichkeit zugelassen, dass Handlungserklärungen nicht-faktischer Art sind, kann eine Handlungserklärung auch dann vollständig sein, wenn sie auf einen Sachverhalt als Grund rekurriert, den der Sprecher (der mit seiner Hilfe die Handlung einer anderen Person zu erklären versucht) als nicht-existent betrachtet. In der erstpersonlichen Perspektive kann ein solcher Konflikt zwischen dem, was man selbst für wahr hält, und dem, was wahr ist, ohnehin nicht entstehen – man handelt ja grundsätzlich im Licht von Erwägungen, die man als *gute* Gründe betrachtet, und es sind eben diese *Erwägungen* und *nie* die Tatsache, dass man sie in irgendeiner Weise *betrachtet*, die uns zum Handeln motivieren. Die Erwägungen (dass etwas der Fall ist), in deren Licht eine Person handelt, reichen aus, um ihre Handlungen zu erklären – auch dann, wenn der Sachverhalt, der ihr als guter Grund erscheint, gar nicht besteht. Psychologische Zustände bilden auch im Fall des Irrtums keinen Bestandteil des motivierenden Grundes.

Auch der Anti-Psychologist kann indes nicht leugnen, dass ich, um im Lichte eines Sachverhaltes zu einer Handlung motiviert werden zu können, überzeugt sein muss, dass es sich dabei um einen guten Grund für diese Handlung handelt. Dancy entwickelt (in PR, chap. 6.2) zwei unterschiedliche Strategien, die es dem Anti-Psychologen erlauben, auch der Rolle von Überzeugungen bei der Handlungsmotivation Rechnung zu tragen. Zum einen kann er eine Überzeugung als eine *ermöglichende Bedingung* für die Handlungsmotivation betrachten: Auch wenn allein ein Sachverhalt als Teil der Wirklichkeit den motivierenden Grund für eine Handlung bildet, der Verweis auf ihn mithin eine vollständige Erklärung für die Handlung darstellt, muss eine Überzeugung von dem Bestehen dieses Sachverhaltes gegeben sein, damit eine solche Erklärung erfolgreich sein kann. Aus der Tatsache, dass, wäre ich nicht der Überzeugung gewesen, dass p, p auch nicht der mich motivierende Grund für mein Handeln hätte sein können, folgt eben nicht, dass meine Überzeugung, dass p, diesen Grund bildet, sondern nur, dass ihr Fehlen eine negative Bedingung bildet, die ausschließt, dass p motivational wirksam werden kann. Zum anderen kann der Verweis auf die Überzeugung als appositionale Bestimmung aufgefasst werden: Er handelt so um p willen, *wie er meint*. Wiederum bildet die Überzeugung keinen Bestandteil des motivierenden Grundes (der hier mit p als normativem Grund zusammenfällt); die appositionale

Bestimmung deutet jedoch an, dass wir *eben im Licht* bestimmter Erwägungen handeln (vgl. PR, 129) – damit p mich zu einer Handlung motivieren kann, muss ich diese eben unter dem Gesichtspunkt von p *betrachten*. Gleich welchem Modell sich der Anti-Psychologist anschließt, scheint er jedenfalls die Rolle von Überzeugungen bei der Handlungsmotivation explizieren zu können, ohne sie selbst als Bestandteile des motivierenden Grundes betrachten zu müssen.

Dancys Abkehr von psychologistischen Motivationstheorien wurde durch das Problem motiviert, verständlich zu machen, wie wir durch gute Gründe tatsächlich auch zum Handeln motiviert werden können; seine Variante des Anti-Psychologismus beruht entscheidend auf Annahmen darüber, um welche Entitäten es sich bei solchen guten Gründen handelt. Dies zeigt exemplarisch, dass eine adäquate Theorie motivierender Gründe nur im Rahmen einer umfassenden Theorie praktischer Gründe formuliert werden kann. Im zweiten Teil dieses Berichts wird daher die Debatte um normative Gründe rekonstruiert werden müssen, bevor in einem abschließenden Ausblick auf drei Perspektiven künftiger Forschung aufmerksam gemacht wird, wie sie sich aus der in beiden Teilen rekonstruierten Diskussionslage ergeben.

Dr. Christoph Halbig, Westfälische Wilhelms-Universität, Philosophisches Seminar, Domplatz 23, D-48143 Münster

Literatur

- Robert Audi (2000), *The Architecture of Reason. The Structure and Substance of Rationality*, Oxford (= AR).
 Jonathan Dancy (2000), *Practical Reality*, Oxford (= PR).
 Joseph Raz (1999), *Engaging Reason*, Oxford (= ER).
 Thomas Scanlon (1999), *What we owe to each other*, Cambridge/Mass. (= WWO).
 J. David Velleman (2000), *The Possibility of Practical Reason*, Oxford (= PPR).